HOW TO DO BUSINESS IN IRAQ

OBIETTIVI

Il corso ha l'obiettivo di:

- fornire i concetti e gli strumenti cognitivi per operare adeguatamente in un ambito negoziale con interlocutori iracheni
- illustrare e far comprendere la situazione economica e politica della nazione Iraq, anche nel contesto geopolitico internazionale
- condividere tra i partecipanti le esperienze ed analizzare "*lessons learnt*"

COMPETENZE

L'intervento formativo permetterà alle risorse aziendali di:

- acquisire la capacità di individuare, selezionare e valutare le informazioni al fine di costruire una adeguata conoscenza
- migliorare la capacità di prendere decisioni strategiche in un contesto di business negotiation con controparti irachene

CONTENUTI e MATERIALE DIDATTICO	DESTINATARI
• Iraq *key data* • Il *business* e *investment environment* • I settori in crescita • Il regime fiscale • Procedure per avviare il business • Gare ed appalti internazionali: cenni	export manager, international sales manager, marketing manager, procurement manager, bid manager, NGO manager

ORGANIZZAZIONE

Durata: 2 ore in modalità on line sincrona o 3 ore in presenza

Sede: Studio Legale Padovan, Foro Buonaparte 54 – Milano • via Firenze 32 – Roma

Metodologie Didattiche: formazione on line in modalità sincrona - formazione in aula - formazione in azienda training on the job e casistica operativa - e-learning - percorsi individuali

Progettazione Didattica: a catalogo o *ad hoc*

AGEVOLAZIONI

L'intervento formativo può beneficiare delle agevolazioni previste dai Fondi Interprofessionali per la Formazione Continua (Fondimpresa, Fondirigenti, Fondo Banche Assicurazioni, FAPI, altri)

Contatti:
https://studiopadovan.com/slp-academy/ - **email:** academy@studiopadovan.com
Dott.ssa Cristina Pessina: tel: +39 02.4814994 - cell. 339.3100697 - cpessina@essellepi.com